

第 3 回事業推進連絡会 MICE（インセンティブツアー） 意見交換会（メモ）

- 1 日時：平成 26 年 12 月 8 日
- 2 場所：産貿センター 9 階 YCVB 会議室
- 3 出席者：17 社 18 名
- 4 意見交換会：来年度取組みとしてのインセンティブツアーに関するご意見・課題などについて

- メーカー関連のインセンティブ案件が多い。インドネシアやタイなど英語圏以外のインセンティブ案件が増えてきている。主催者、旅行会社の双方から引き合いがある。最近では主催者から直接入るケースがほとんどである。
- ディステーションでは札幌、大阪などが人気。IT 系企業の案件情報はホテル（東京）から入ることも多い。横浜は市場として東京としてまとめられている印象がある。
- 日本に法人がある会社でも日本支社がコントロールするケースは少ない。
- まだ営業としても問い合わせを頂く受け身の状況。アジア圏からの問い合わせが多い。
- 日本に支社のある外資系案件が多い。化粧品関連の案件数件あり。
- YCVB 経由や旅行会社経由の引き合いがほとんどであり、パシフィコで催事があった際に関連したインセンティブツアーが開催されることもある。
- 都内と競合することがほとんどなので、都内のホテルのキャパシティが満杯なため、代案として話が来ることが多い。
- 医薬系、保険系が多い。横浜でインセンティブを受けるなら、都内との差別化を考えないといけない。横浜の臨海環境は東京とも違うので、海を利用したユニークな会場があるとよい。
- 羽田からダイレクトに横浜へ運ぶ手段がもっとあるとよい。

【横浜のセールスツールなどについて】

- 横浜全体を紹介するもの、アフターコンベンションを紹介するものが欲しい。
- 若手の勉強会や交流会が欲しい。
- ハラルなど食事制限ある方への案内などが欲しい。

【その他】

- 羽田からの距離が近いだけでは訴求が弱い。横浜からの新幹線も重要なアクセス資源なので、東京、品川からお客様を乗せてくることも良いのではないかと。東京には多くの案件が来ているので、それら案件をターゲットにアイデアを練るべき
- 東京都と近いことを PR すべきである。インバウンドと MICE では魅力発信の違いがあるのではないかと。アフターコンベンション施設情報があるとよい。
- パシフィコ横浜が本会に関わる可能性についての質問あり。